

III Jornadas Nacionales sobre estudios regionales y mercados de trabajo. Universidad Nacional de Jujuy (Facultad de Cs. Económicas y Unidad de Investigación en Comunicación, Cultura y Sociedad de la Facultad de Humanidades y Cs. Sociales) y Red SIMEL, San Salvador de Jujuy, 2014.

Estructura de clases basada en la heterogeneidad estructural. Su evolución distributiva en los últimos 20 años.

Chávez Molina, Eduardo y Sacco, Nicolás.

Cita:

Chávez Molina, Eduardo y Sacco, Nicolás (2014). *Estructura de clases basada en la heterogeneidad estructural. Su evolución distributiva en los últimos 20 años. III Jornadas Nacionales sobre estudios regionales y mercados de trabajo. Universidad Nacional de Jujuy (Facultad de Cs. Económicas y Unidad de Investigación en Comunicación, Cultura y Sociedad de la Facultad de Humanidades y Cs. Sociales) y Red SIMEL, San Salvador de Jujuy.*

Dirección estable:

<https://www.aacademica.org/iii.jornadas.nacionales.sobre.estudios.regionales.y.mercados.de.trabajo/12>

ARK: <https://n2t.net/ark:/13683/eXuy/YVp>



Esta obra está bajo una licencia de Creative Commons.

Para ver una copia de esta licencia, visite

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed.es>.

Acta Académica es un proyecto académico sin fines de lucro enmarcado en la iniciativa de acceso abierto. Acta Académica fue creado para facilitar a investigadores de todo el mundo el compartir su producción académica. Para crear un perfil gratuitamente o acceder a otros trabajos visite: <https://www.aacademica.org>.

ESTRUCTURA DE CLASES BASADA EN LA HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL. SU EVOLUCIÓN DISTRIBUTIVA EN LOS ÚLTIMOS 20 AÑOS.

Eduardo Chávez Molina (Instituto Gino Germani, Facultad de Cs. Sociales-UBA)
Nicolás Sacco (Instituto Gino Germani, Facultad de Cs. Sociales-UBA)
echavez@retina.ar

Presentación

La intención del presente artículo es poner el acento en la configuración de la desigualdad, y los procesos de distribución, particularmente en la Argentina en las últimas décadas, basada en una hipótesis de vieja data: la heterogeneidad estructural, centrándonos para ello en la descripción de procesos mediante los cuales hombres y mujeres reproducen sus condiciones cotidianas de sobrevivencia basadas en el carácter económico productivo en la que se insertan, y las características sociopolíticas que ello implica: las clases sociales.

Partir de esta hipótesis implica determinados supuestos: a) la centralidad de la categoría de clases ocupacionales como noción conceptual explicativa de la desigualdad, b) la caracterización, no de un mercado dual, sino un tipo de lógica de acumulación ajustado a una economía heterogénea, c) y clases sociales que se configuran en torno a esa heterogeneidad, y por los cuales establecen límites estructurales a las probabilidades de retribuciones adecuadas, y en ese sentido, los condicionantes de la desigualdad, y las oportunidades de revertir su situación, están muy ligadas al tipo de inserción económica reproductiva.

La distribución de ingresos ha sido caracterizada ampliamente por los más diversos científicos sociales (sociólogos y economistas principalmente), en las últimas décadas, plasmando un interesante análisis de la conformación y matriz distributiva del país. Dicha tradición de análisis, se arraiga temporalmente a fines de los ochenta y principios de los noventa, en el inicio de las transformaciones económicas, políticas y sociales, y que generaron un nuevo foco de análisis: la pobreza urbana (Altimir, O., L. Beccaria y M. González Rosada, 2002; Beccaria, L. 1989.1993; Beccaria, L. y A. Minujín 1985; CEPA 1993; Crosta, F. 2001; Damill, M., R. Frenkel y R. Maurizio 2002, Epsztein, E. y Á. Orsatti 1985, entre otros).

Los cambios económicos y su impacto dentro de la estructura social, fue visualizada principalmente a través de la mirada de los ingresos, y su distribución de acuerdo al *quantum* monetario que las personas percibían, o sus familias, aislando el arraigo económico productivo de la inserción ocupacional de las personas. Por lo cual este trabajo desarrolla una mirada

plural de la problemática de la distribución, haciendo eje en la visión de aquellos aspectos centrados en los recursos, que tienen su origen en el tipo de inserción económica productiva de características heterogéneas. En los estudios de clase, la variable predominante es la situación ocupacional, que expresa los factores de explotación y control como determinantes en la clasificación de las clases socio-ocupacionales; pero es necesario agregar el tipo de establecimiento, en el cual las personas reproducen su quehacer diario, en términos productivos. Por lo cual presentamos una doble tradición de análisis: la distribución de ingresos, por un lado, y las clasificaciones socio ocupacionales, por el otro, en *mise en scène*, para analizar la desigualdad. Y su análisis, se centra en cómo se han modificado los escenarios distributivos, en las últimas décadas.

Para ello, se completó una serie de datos de la Encuesta Permanente de Hogares, desde 1992 hasta el año 2013, armonizando en sus diferentes versiones del Clasificador Nacional de Ocupaciones (CNO), para lograr construir una variable socio ocupacional, llamada *clase ocupacional basada en la heterogeneidad estructural* (COBHE), que más adelante ampliaremos. Se ha privilegiado dar cuenta de la forma en que se llegó a los datos, para poder señalar con mayor énfasis la madurez de la información con lo cual se asevera *el aporte de la noción de la heterogeneidad estructural, en los análisis de estratificación social para la Argentina, y herramienta de análisis para promover su interpretación para casos latinoamericanos.*

Desde esta perspectiva, podemos apreciar el movimiento de la estratificación en el período 1992-2013, asociado a procesos distributivos y compensatorios, que muestran en su magnitud los impactos de los énfasis de las políticas gubernamentales, tanto en materia económica, como social, tal que puede pensarse, sin obviar las dificultades de su interpretación, en dos períodos: uno marcado por una intervención pública ligada a procesos desregulatorios, descentralizados, con énfasis puestos en la capacidad regulatoria del mercado, y otro, desde el 2003 en adelante, donde se ha ubicado un mayor papel directriz del estado, con políticas compensatorias a población desafiada del ingreso, y mayor regulación estatal de ciertos componentes del mercado: tasas aduaneras, formalización laboral, y un aumento relativo de mayor presión impositiva (CEPAL 2010;2012).

No es intención, sólo en esta etapa, mostrar los impactos de las políticas y sus orientaciones en la estructura social, sino más bien presentar una lectura posible de la distribución de ingresos, según categorías de clase, de las últimas décadas. En base a los datos que se presentan más adelante, podemos aseverar que se aprecia cierta matriz de difícil

solución: la heterogeneidad estructural, en cuyo marco se destaca el componente de fuerte arraigo de ocupaciones marginales, no calificadas, mal remuneradas y desprotegidas. Pero junto a ello, el mayor dinamismo de las ocupaciones tanto de servicios como manuales de establecimientos de más de 5 ocupados. Es probable aseverar el impacto de las negociaciones colectivas, la sindicalización, y la mayor participación estatal en la puja distributiva, que ha cimentado el crecimiento exponencial de este sector. Pero esto también arroja una paradoja, el crecimiento económico y su proceso de ampliación de derechos laborales, ha llevado que la matriz heterogénea se mantenga a través de los años, y que los beneficiados de los avances económicos del modelo sean particularmente en este caso asalariados del sector servicio e industria, pero de grandes establecimientos, como veremos más adelante.

Por otro lado se aprecian ciertos síntomas claros que se agudizan en contextos de crisis, las clases empresarias y directivas, tienden a ampliar sus ingresos cuando esto se produce, mientras las clases subalternas, son las que más sufren e incluso ven disminuir sus recursos monetarios. Lo más llamativo, de lo que presentaremos a continuación, es la existencia de una clase ocupacional marginal, de difícil disolución, y una clara tendencia en los últimos años de consolidación de una clase trabajadora manual, y cuenta propias profesionales/calificados.

Por otro lado, en términos distributivos es notorio, por un lado el crecimiento de ingresos de las clases trabajadoras, con la particularidad ya expuesta anteriormente, y la mejora relativa de los ingresos reales. Esta particularidad es notoriamente contradictoria al período de los noventa, donde el crecimiento de los ingresos es mucho menor, y para algunas clases subalternas, principalmente cuenta propias no profesionales y no calificada, profundamente regresiva, lo cual señala el principal interrogante: la heterogeneidad estructural como carácter descriptivo de la distribución.

Las clases sociales que se configuran en torno a esa heterogeneidad, y por los cual se establecen límites estructurales a las probabilidades de obtención de mejores ingresos, y de mayor protección estatal, vía retribuciones (aguinaldo, vacaciones, seguro de desempleo, protección ante despido, obra social, entre otras), y en ese sentido, los condicionantes de la desigualdad, y las oportunidades de revertir su situación, están muy ligadas al tipo de inserción económica reproductiva.

Y en ese sentido, se abre una interrogante comparativa para pensar el proceso distributivo, un período inicial de análisis: modelo de convertibilidad y el modelo post-convertibilidad, ¿qué cambió y qué no se ha modificado a lo largo de la década?, desde la perspectiva de las clases basadas en la heterogeneidad estructural.

La heterogeneidad estructural, en el análisis de clase

Los debates contemporáneos sobre la desigualdad han girado en torno a la explicación causal del mismo a través de : a) las condiciones de las interrelaciones que se establecen entre los individuos en la esfera productiva, y que configuran las dimensiones siguientes, la circulación y la distribución - ; o b) las oportunidades diferenciales, que inciden sobre los destinos de los individuos, generando un abanico heterogéneo de chances, sometidos al prestigio social, y a la legitimidad de sus recompensas. Y c) también, se desarrollaron argumentos en torno a las desigualdades internas necesarias para la modernización de una sociedad, basada en el mérito y en la capacidad emprendedora de sus habitantes (Chávez Molina 2013, Reygadas 2006).

La particularidad del enfoque que presentamos está centrada en las características heterogéneas de la producción, pero en el carácter estructural de dicha heterogeneidad¹. Lo que importa señalar en este capítulo es que el objetivo es visualizar la estructura social. La heterogeneidad estructural es un concepto que autores estructuralistas como Prebisch, Furtado, y Pinto (Cimoli 2005) utilizaron para destacar la concentración del progreso técnico y de sus frutos en América Latina. Con el mismo aludían a la coexistencia de sectores, ramas o actividades donde la productividad del trabajo era elevada, es decir, similar a la que alcanzaban las economías de los países centrales, junto con otras ramas o actividades en que la productividad era mucho menor respecto a las registradas en las economías centrales (Aníbal Pinto, 1969; Pablo Chena, 2009; Salvia 2012, Chávez Molina 2013).

Esta situación denota marcadas asimetrías entre segmentos de empresas y trabajadores, que se combinan con la concentración del empleo en estratos de muy baja productividad relativa (CEPAL, 2010). Las sociedades latinoamericanas presentan una profunda desigualdad que se refleja en altos grados de concentración de la propiedad y una marcada heterogeneidad productiva. La existencia simultánea de sectores de productividad laboral media y alta, y un conjunto de segmentos en que la productividad del trabajo es muy baja. Por lo cual las brechas sociales no pueden explicarse sin entender la desigualdad en la calidad y productividad de los puestos de trabajo en y entre sectores de la actividad económica, la que se proyecta en

¹ Generalmente el término estructura se refiere a las características de las colectividades, los grupos y las sociedades, rasgos no imputables a los individuos y que ejercen un efecto constrictivo sobre las creencias y acciones de éstos. La estructura tiene la característica de entenderse como el conjunto relativamente estable de las interrelaciones entre las diversas partes de una sociedad, más la distribución de estas partes según un orden dinámico (Feito Alonso, 1995).

rendimientos muy desiguales entre los trabajadores, el capital y el trabajo.

Como bien se señala en el libro la hora de la Desigualdad, de CEPAL (2010), además de existir una profunda brecha, en general, entre los establecimientos de menos de 5 ocupados y los más grandes, esta situación se pronuncia en mayor medida en los países de América latina, con distancias en algunos casos enormes, como la situación de Argentina, Brasil y casos aún más extremos como Chile y Perú. (Países además que presentan elevados niveles de desigualdad de ingresos, según coeficiente Gini.)

Cuadro 1: Productividad relativa de las unidades económicas en relación a las grandes empresas

	hasta 5 ocupados	de 5 a 20 ocupados	21 a 50 ocupados	má s de 50 ocupados
Argentina	24	36	47	100
Brasil	10	27	40	100
Chile	3	26	46	100
México	16	35	60	100
Perú	6	16	50	100
Alemania	67	70	83	100
España	46	63	77	100
Francia	71	75	80	100
Italia	42	64	82	100

Fuente: Cepal 2013.

La relación existente entre productividad y dimensión de la empresa (expresada en términos de número de personas ocupadas) permite visualizar la productividad media por ocupado para cada uno de los distintos intervalos de tamaño en los que se clasifica a las empresas. Y permite en la presentación del COBHE, argumentar la clasificación de las categorías de trabajadores, de acuerdo a la dimensión del establecimiento. Esta base social productiva, no sólo configura a los individuos en el espacio social productivo, sino además orienta las posibilidades de obtener recursos. Y en base a ello podemos observar los resultados y distribuciones de ingresos a lo largo de las últimas décadas, donde aquellos grupos sociales vinculados a procesos económicos modernos, pro la envergadura de sus actividades, obtienen

recursos diferenciales y que tienden a mantener las brechas con aquellos sectores insertos en actividades menos productivas, sin importar la índole manual o no manual de la actividad.

La metodología, y los instrumentos.

En este artículo se ha tomado como referente empírico las bases de datos de la EPH-Aglomerado Gran Buenos Aires (GBA) -es decir, Capital Federal más 24 partidos- tanto para el período 1992-2003, encuesta puntual, como para el período 2003-2013, encuesta de modalidad continua.

El cambio metodológico más significativo de esta fuente se dio en el año 2003, momento en cual distintos planteamientos conceptuales y técnicos fueron aplicados con respecto a la tradicional Base Usuaría, según especifica en el INDEC en numerosos documentos (2003a, 2009a, 2009b). El formato de microdatos, constituye una herramienta que facilita el trabajo empírico ya que presenta información procesada a partir del año 2003 y bajo actualización trimestral. Estos cambios pueden segar algunos resultados comparativos, por ello se ha trabajado en su empalme, y en armonizar categorías. Cabe mencionar alguno de sus aspectos particulares: i) su matriz de datos posee factores de expansión calibrados de acuerdo proyecciones de población por sexo y edad para el período en la cual es recabada (el trimestre) y ii) se corrige por imputación a los ingresos mediante la técnica del hot-deck aleatorio. Es decir, se imputa la no respuesta de ingresos a partir de valores válidos de sub-poblaciones previamente definidas.

En la metodología empleada por la COBHE se tratan de forma simultánea, para la determinación de las clases sociales, tres variables que releva la EPH: tamaño del establecimiento; calificación y grupo de ocupación, estas dos últimas tomadas a partir de los dígitos de la Ocupación, codificada mediante el Clasificador Nacional de Ocupaciones (CNO)².

Asimismo, se utilizó la categoría principal sostén del hogar, para terminar la posición de clase de la misma, y el ingreso total del receptor principal sostén del hogar, y motivado por la no imputación de ingresos antes de 2003, para lograr la comparabilidad de la serie, no se han tomado en cuenta los ingresos no declarados para el período 2003-2013.

La COBHE agregó ocupaciones del Grupo de Ocupación (es decir, de los dígitos 1 y 2 del CNO) de acuerdo a un criterio de homogeneización de ocupaciones. En base al cruce

² Se señalan en el anexo 1, los principales criterios adoptados para establecer un empalme entre formatos de fuente entre la operacionalización de estas variables

simultáneo de esta agregación con la calificación y el tamaño se operacionalizó nuestra variable clase socio- ocupacional.

Tabla 1: Las clases ocupaciones basadas en la heterogeneidad estructural, categorías y composición laboral, según CNO, armonizadas a 2001³.

Categorías de la COBHE	Ocupaciones incorporadas
Clase I: propietarios >5 y directivos, gerentes, funcionarios de dirección	<p>Altos Funcionarios del Poder Ejecutivo nacional, provincial, municipal y/o departamental</p> <p>Altos Funcionarios del Poder Legislativo nacional, provincial, municipal y/o departamental</p> <p>Altos Funcionarios del Poder Judicial federal, nacional, provincial, municipal y/o departamental</p> <p>Directivos de organismos, empresas e instituciones estatales</p> <p>Directivos de instituciones sociales (comunales, políticas, gremiales, religiosas, derechos humanos, medio ambiente y otras)</p> <p>Directivos y propietarios de medianas empresas privadas productoras de bienes y/o servicios (de 6 a 39 personas)</p> <p>Directivos y propietarios de grandes empresas privadas productoras de bienes y/o servicios (de 40 y más personas)</p>
Clase II: propietarios < 5 y directivos, gerentes, funcionarios de dirección	Directivos de pequeñas y microempresas (patrones de 1 a 5 personas). Jefes de ocupaciones varias.
Clase III: cuenta propias profesionales/calificados	Trabajadores profesionales, calificados cuenta propias
Clase IV: trabajadores de servicios > 5	<p>Ocupaciones de la gestión administrativa, planificación y control de gestión</p> <p>Ocupaciones de la gestión jurídico legal</p> <p>Ocupaciones de la gestión presupuestaria, contable y financiera</p> <p>Ocupaciones de la comercialización directa (tradicional y telefónica)</p> <p>Ocupaciones del corretaje comercial, venta domiciliaria, viajeros y promotores</p> <p>Ocupaciones de la comercialización indirecta (demostradores, repositores y cadetes)</p> <p>Ocupaciones de la comercialización ambulante y callejera</p> <p>Ocupaciones de las telecomunicaciones</p> <p>Ocupaciones de la salud y sanidad</p> <p>Ocupaciones de la educación</p> <p>Ocupaciones de la investigación científica y tecnológica</p> <p>Ocupaciones de la asesoría y consultoría</p> <p>Ocupaciones de la prevención de siniestros y atención del medio ambiente y ecología</p> <p>Ocupaciones de la comunicación de masas</p> <p>Ocupaciones de los servicios sociales, comunales, políticos, gremiales y religiosos</p> <p>Ocupaciones de los servicios de vigilancia y seguridad civil</p> <p>Ocupaciones del arte</p> <p>Ocupaciones de los servicios sociales varios. Ocupaciones de la producción de software</p> <p>Ocupaciones del desarrollo tecnológico productivo</p>

³ Este clasificados de clases ocupacionales, se combina con tamaño del establecimiento, y calificación en la tarea.

<p>Clase V: trabajadores industriales >5</p>	<p>Ocupaciones de servicios policiales Fuerzas Armadas, Gendarmería y Prefectura. Ocupaciones del deporte Ocupaciones de servicios de recreación Ocupaciones de servicios gastronómicos Ocupaciones de los servicios de alojamiento y turismo Ocupaciones de los servicios domésticos Ocupaciones de los servicios de limpieza (no domésticos) Ocupaciones del cuidado y la atención de las personas Ocupaciones de la producción agrícola Ocupaciones del de la producción ganadera Ocupaciones de la producción forestal Ocupaciones de la producción apícola-avícola y de otras especies menores Ocupaciones de la producción pesquera Ocupaciones de la caza Ocupaciones de la producción extractiva Ocupaciones de la producción de energía, agua y gas Ocupaciones de la construcción edilicia y de obras de infraestructura y de redes de distribución de energía, agua potable Ocupaciones de la producción industrial y artesanal Ocupaciones de la reparación de bienes de consumo Ocupaciones de la instalación y mantenimiento de maquinaria, equipos y sistemas de la producción de bienes Ocupaciones de la instalación y mantenimiento de maquinaria, equipos y sistema de la prestación de servicios</p>
<p>Clase VI: trabajadores de servicios < 5</p>	<p>Ocupaciones de la gestión administrativa, planificación y control de gestión Ocupaciones de la gestión jurídico legal Ocupaciones de la gestión presupuestaria, contable y financiera Ocupaciones de la comercialización directa (tradicional y telefónica) Ocupaciones del corretaje comercial, venta domiciliaria, viajantes y promotores Ocupaciones de la comercialización indirecta (demostradores, repositores y cadetes) Ocupaciones de la comercialización ambulante y callejera Ocupaciones de las telecomunicaciones Ocupaciones de la salud y sanidad Ocupaciones de la educación Ocupaciones de la investigación científica y tecnológica Ocupaciones de la asesoría y consultoría Ocupaciones de la prevención de siniestros y atención del medio ambiente y ecología Ocupaciones de la comunicación de masas Ocupaciones de los servicios sociales, comunales, políticos, gremiales y religiosos Ocupaciones de los servicios de vigilancia y seguridad civil Ocupaciones del arte Ocupaciones de los servicios sociales varios. Ocupaciones de la producción de software Ocupaciones del desarrollo tecnológico productivo</p>
<p>Clase VII: trabajadores industriales < 5</p>	<p>Ocupaciones de la gestión administrativa, planificación y control de gestión Ocupaciones de la gestión jurídico legal Ocupaciones de la gestión presupuestaria, contable y financiera Ocupaciones de la comercialización directa (tradicional y telefónica) Ocupaciones del corretaje comercial, venta domiciliaria, viajantes y promotores Ocupaciones de la comercialización indirecta (demostradores, repositores y cadetes) Ocupaciones de la comercialización ambulante y callejera</p>

	<p>Ocupaciones de las telecomunicaciones Ocupaciones de la salud y sanidad Ocupaciones de la educación Ocupaciones de la investigación científica y tecnológica Ocupaciones de la asesoría y consultoría Ocupaciones de la prevención de siniestros y atención del medio ambiente y ecología Ocupaciones de la comunicación de masas Ocupaciones de los servicios sociales, comunales, políticos, gremiales y religiosos Ocupaciones de los servicios de vigilancia y seguridad civil Ocupaciones del arte Ocupaciones de los servicios sociales varios. Ocupaciones de la producción de software Ocupaciones del desarrollo tecnológico productivo</p>
Clase VIII: Cuenta propias no calificados	Cuenta propismo no calificado, y no profesional, empleo doméstico , vendedores ambulantes

Fuente: Base propia según CNO-91 y el CNO-01

En lo que respecta a la variable tamaño del establecimiento, si bien presenta diferencias en la escala utilizada, la compatibilización no presenta dificultades. Cabe aclarar que se adopta el criterio de no incluir la respuesta de “No Sabe/No Responde”. Fue recodificado en 3 categorías: 1 persona; 2 a 5 personas y 6 y más personas. Por su la lado, la calificación, si bien deriva del CNO, la homologación de sus categorías tampoco presentó mayores dificultades, salvo las que describiremos más adelante cuando mostremos los cambios del clasificador. Para nuestra definición de las categorías socio ocupacionales esta variable fue recodificada en dos categorías: calificados (que incluye a las categorías profesional, técnico y operativo) y no calificados (que incluye a la categorías no calificado y calificación desconocida).

Los principales problemas de incompatibilidad dentro y entre la EPH se plantean al momento de articular la variable del CNO grupo de ocupación y, de forma indirecta, la categoría ocupacional. Además, si bien no interviene la variable condición de actividad en la construcción de nuestra variable clase social, impacta su indagatoria a partir del 2003: debe tomarse en cuenta que si bien no hubo cambios conceptuales, en la reformulación del 2003 se aplica para la población de 10 años y más (antes no tenía límite de edad) y permite la captación de empleos que con la EPH puntual quedaban “ocultos”.

Las incompatibilidades que plantea la variable categoría ocupacional provienen, sobre todo, no de su sistema de categorías sino más bien de la forma de indagatoria entre la EPH puntual y la continua, a partir de la reformulación conceptual y metodológica de 2003. En efecto, antes de ese año la medición de esa variable se realizaba sólo mediante una pregunta, pero a pesar de existir “rigurosas definiciones de cada categoría, así como instrucciones

específicas de sondeo, la captación, en última instancia estaba sesgada por la percepción que el entrevistado tuviera de su situación en el empleo” (INDEC, s/d-b:9);

En lo que respecta al grupo de ocupación se trabajó con dos tipos de sistemas clasificatorios: con el CNO codificado a 3 dígitos (1991) y el CNO codificado a 5 (2001), sobre el que se construyeron los criterios de asignación de ocupaciones al COBHE. Para las bases de 1992 a 2003 utilizamos el CNO-91 mientras que las bases de 2003 a 2013 se usó clasificador codificado a 5 dígitos (CNO-01).

El CNO-91 a 3 dígitos consta de 10 Grandes Grupos (1 dígito), 72 Subgrupos Principales (2 dígitos) y 186 Subgrupos (3 dígitos). Al nivel de 1 dígito, el clasificador subdivide las ocupaciones según la dimensión “carácter del objeto producido”. Al nivel de 2 dígitos, las subdivisiones se establecen en base a la combinación de las dimensiones “desarrollo tecnológico” y “jerarquía”. Al nivel de 3 dígitos, se distinguen los subgrupos en función de la dimensión “calificación”

Al nivel de 1 dígito -con la única excepción del Grupo 0 = “Ocupaciones de dirección”-, el CNO-91 constituye una clasificación absolutamente similar a la de la Rama de Actividad al nivel de 1 ó 2 dígitos. Es decir, en este nivel prácticamente no agrega ninguna información a la que puede obtenerse a partir de la variable Rama.

Al nivel de 2 dígitos, el CNO-91 opera una mayor apertura de la Rama de Actividad, diferenciando subramas en las que se distinguen las siguientes categorías:

- Directivos
- Prestadores o Productores independientes de bienes o servicios
- Jefes
- Trabajadores

Cada una de estas categorías es absolutamente heterogénea desde el punto de vista de la calificación (por ejemplo, la categoría “Trabajadores” contiene los cuatro niveles de calificación que distingue el nomenclador). En otros términos, al nivel de 2 dígitos, el CNO-91, repite información sobre la Rama y no provee información ni sobre la ocupación ni sobre la calificación. Al nivel de 3 dígitos, el CNO-91 opera la distinción del nivel de calificación, de tal suerte que el usuario dispondría de grupos definidos por la Rama y el nivel de Calificación.

El CNO-91 y el CNO-01 implican que para la definición de sus categorías se requiere información sobre variables adicionales a la ocupación. En efecto, para delimitar un número muy considerable de sus grupos se necesita información sobre las variables.

Cuadro 2. CNO 1991

Dígito del CNO	Dimensión del CNO	Categorías
1	carácter ocupacional	9
2	carácter, desarrollo tecnológico y jerarquía	72
3	calificación ocupacional	186

Cuadro 3. CNO 2001

Dígito del CNO	Dimensión del CNO	Categorías
1	carácter ocupacional	9
2	carácter ocupacional	52
3	jerarquía ocupacional	4
4	tecnología ocupacional	4
5	calificación ocupacional	4

El CNO-01 es una versión desagregada a 5 dígitos del CNO-91. Este instrumento clasifica a las ocupaciones teniendo en cuenta la articulación de las siguientes dimensiones:

a) *Carácter ocupacional*: tipo de objeto o producto generado por el proceso de trabajo específico desarrollado por las personas.

Son tres las grandes categorías de objetos o productos de trabajo:

- Servicios (Grandes Grupos 0 a 5)
- Bienes (Grandes Grupos 6 a 8)
- De desarrollo tecnológico (Gran Grupo 9).

Estas diez categorías son los Grandes Grupos ocupacionales dadas por el primer dígito del Nomenclador:

- Gran Grupo 0: Ocupaciones de dirección
- Gran Grupo 1: Ocupaciones de la gestión administrativa, de planificación, control de gestión y jurídico legal.
- Gran Grupo 2: Ocupaciones de la gestión presupuestaria, contable y financiera.
- Gran Grupo 3: Ocupaciones de comercialización, transporte, almacenaje y las telecomunicaciones.



- Gran Grupo 4: Ocupaciones de los servicios sociales básicos.
- Gran Grupo 5: Ocupaciones de los servicios varios.
- Gran Grupo 6: Ocupaciones agropecuarias, forestales, de la caza y de la pesca.
- Gran Grupo 7: Ocupaciones de la producción extractiva, energética, de construcción e infraestructura.
- Gran Grupo 8: Ocupaciones de la producción.
- Gran Grupo 9: Ocupaciones auxiliares de la producción de bienes y la prestación de servicios.

El segundo dígito de este Clasificador está dado por la desagregación de estas categorías, con el objetivo de caracterizar con mayor detalle a las ocupaciones.

b) Jerarquía ocupacional: posición de cada ocupación en el ordenamiento interno de las unidades productivas. Esta dimensión se despliega en el tercer dígito.

Son cuatro las categorías que aquí se definen:

- Ocupaciones de dirección
- Ocupaciones de jefatura
- Ocupaciones de ejecución directa
- Ocupaciones independientes

c) Tecnología ocupacional: dimensión que permite identificar la existencia de formas técnico-organizativas del trabajo. Se despliega en el cuarto dígito del CNO.

- Ocupaciones sin operación de maquinaria, ni equipos ni sistemas
- Ocupaciones con operación de maquinaria, equipos y sistemas electromecánicos
- Ocupaciones con operación de sistemas y/o equipos informatizados
- Ocupaciones de apoyo tecnológico

d) Calificación ocupacional: mide la complejidad de las acciones desplegadas en el proceso de trabajo. Se despliega en el quinto dígito del CNO.

- Ocupaciones de calificación profesional
- Ocupaciones de calificación técnica
- Ocupaciones de calificación operativa

- Ocupaciones no calificadas

Las principales diferencias entre el CNO-91 y el CNO-01 residen:

- las ocupaciones de los trabajadores por cuenta propia del CNO-91 deben convertirse a los mismos códigos de trabajadores asalariados del CNO-01;
- el CNO-01 consideró que no hay trabajadores por cuenta propia no calificados;
- el CNO-01 desagrega a la dimensión tecnología ocupacional del CNO-91, “Operadores de maquinaria, equipos y sistemas”, en “Operadores de maquinaria y/o equipos electromecánicos” y “Operadores de sistemas y/o equipos informáticos”.

La COBHE agregó ocupaciones del Grupo de Ocupación (es decir, de los dígitos 1 y 2 del CNO) de acuerdo a un criterio de homogeneización de ocupaciones. En base al cruce simultáneo de esta agregación con la calificación y el tamaño se operacionalizó nuestra variable clase socio- ocupacional.

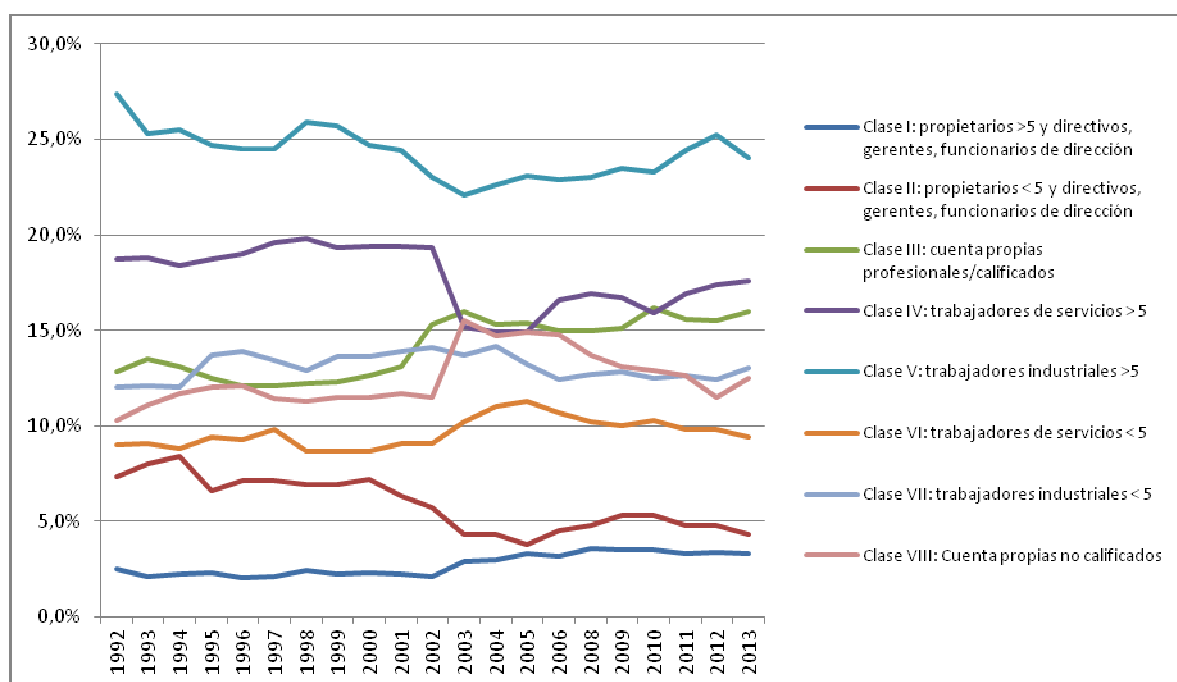
Composición, distribución y evolución en las últimas dos décadas de la COBHE.

Al observar la estructura social de las últimas dos décadas, se aprecian ciertos movimientos de composición, que sin embargo no modifican sustancialmente la estructura ocupacional, (gráfico 1) según su apreciación en dos décadas marcadas por orientaciones socio-políticas distintas, aunque si pequeños matices, y un fuerte cambio distributivo en su interior.

Como puede apreciarse en el gráfico 1, los movimientos oscilantes del “stock” de cada clase, presenta las siguientes particularidades: el grupo más numeroso, la clase V, clase trabajadora industrial, sufre dos procesos de caídas a lo largo de las últimas décadas, una de ellas al inicio de los '90, impactado seguramente con los procesos de racionalización y desregulación, que inciden en su disminución absoluta y relativa de la su aporte a la estructura social, situación que se pronuncia en mayor medida para el período de crisis 2001-2003, donde acentúa su caída. Para luego iniciar un proceso de recuperación, amparado en las políticas de protección de mercados, y fomento del desarrollo productivo industrial. Aunque señalando valores de representación inferiores al año 1992, aunque los mismos no necesariamente pueden señalar insuficiencias de stock en la áreas productivas, ya que el componente tecnológico puede estar incidiendo, pero que escapa al análisis del presente artículo, por la ausencia de datos.

Alimentando la hipótesis sobre el impacto de los períodos de crisis en la estructura social, uno de los movimientos más llamativos es la clase VIII, de los cuenta propias no calificados, cuyo aumento ostensible se da en el período 2001-2003, para luego iniciar un proceso paulatino de retraimiento a lo largo de la década siguiente. Asimismo, quienes presentan un movimiento casi secular de paulatino crecimiento, independiente de los períodos, son los cuenta propias profesionales o calificados, cuya mayor presencia en la estructura ocupacional no ha dejado de crecer.

Gráfico 1: evolución de la COBHE, durante el período 1992-2013



Fuente: elaboración propia en base e encuestas EPH GBA, puntual período 1992-2003, y EPH GBA modalidad continua desde 2003-2013.

Sobre el análisis de los ingresos

Hemos realizado en este marco para continuar el proceso de análisis de la estratificación social basada en la COBHE, medias de ingresos, para comparar los procesos distributivos. Como las medias expresan además en mayor medida las dispersiones internas y entre grupos, hemos utilizada esta medida de tendencia central. Al usar la EPH nos encontramos con los problemas sobre la no respuesta de ingresos (Salvia y Donza 1999, Donza, 2011), lo cual a fin de lograr la continuidad de la serie, y poder ilustrarnos con todas sus debilidades, y obstáculos, un análisis de evolución de los ingresos, se ha optado por mantener los datos declarados para el período 1992-2003, y los imputados para el período 2004-2013, ante la pérdida continua de

datos, producto de la no respuesta, sobre todo en las clases ocupacionales de altos ingresos. Esto lleva aparejado potencialmente un sesgo sobre ingresos sobre estimados para las clases jerárquicamente más elevadas, pero también permite, con ciertos sesgos, evaluar para todo el período principalmente a la clase I.

Existen diversos estudios sobre el impacto de la inflación sobre la distribución del ingreso, y en general, analizan la relación -directa o indirecta- de la inflación sobre los indicadores de distribución del ingreso vía sus efectos sobre las fuentes de percepción. En este marco, realizamos el ejercicio de calcular mediante precios deflactados (año 2006) por la evolución del IPC⁴, la distribución de medias de ingresos según las categorías socio ocupacionales –Cuadro 1- para aportar una perspectiva complementaria, buscando observar el impacto que la evolución de los precios tiene sobre la estructura socio ocupacional de referencia.

Cuadro 1: Media de ingresos deflactados (2006) según COBHE, para el período 1992-2013.

Mediana de ingresos deflactados	992	995	998	001	004	007	010	013
Clase I: propietarios >5 y directivos, gerentes, funcionarios de dirección	732	005	710	245	026	102	590	333
Clase II: propietarios < 5 y directivos, gerentes, funcionarios de dirección	781	003	128	965	745	957	370	413
Clase III: cuenta propias profesionales/calificados	063	094	204	65	69	83	109	506
Clase IV: trabajadores de servicios > 5	038	293	295	256	226	527	942	491
Clase V: trabajadores industriales >5	72	91	029	75	41	121	496	139
Clase VI: trabajadores de servicios < 5	87	40	81	68	26	52	071	467

⁴ Desde 1992 hasta 2006 se utilizó IPC-GBA INDEC, y desde 2007 a 2013, se utilizó IPC 7 provincias.

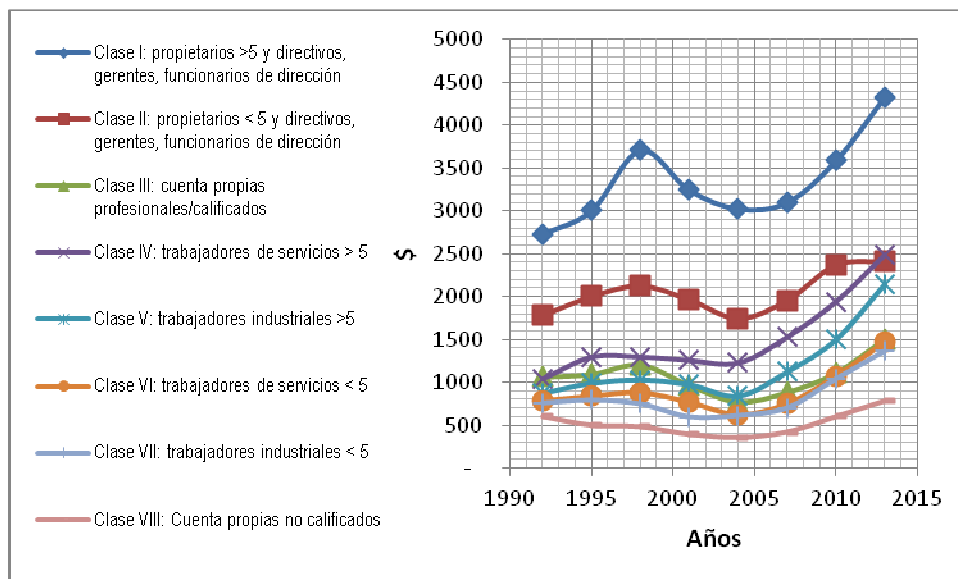
Clase VII: trabajadores industriales < 5	58	94	48	95	12	02	045	373
Clase VIII: Cuenta propias no calificados	02	98	80	90	52	18	01	86

Fuente: elaboración propia en base e encuestas EPH GBA, puntual período 1992-2003, y EPH GBA modalidad continua desde 2003-2013.

Se observa, en términos de medias de ingreso, un crecimiento a nivel general a partir del 2007 en adelante. Ese año actuó como bisagra en términos de la evolución este indicador. Las categorías socio ocupaciones IV a VIII presentan, en términos generales, una tendencia estable desde 1992 a 1995, estancándose hacia 1998 para desplomarse en 2001, sobre todo en las clases VI a VIII. Ya a partir de 2004 se nota un crecimiento de ingresos de las clases trabajadoras, fuerte a partir de 2007. Esta particularidad es notoriamente distinta al período 1992-2001, donde el crecimiento de los ingresos es de menor intensidad, y regresivo y/o estancando para estas clases, salvo para los trabajadores de servicios en establecimientos de más de 5 ocupados, que presentaron una evolución lineal hasta el 2001.

Desde la segunda mitad de la década de los '90 hasta 1998 existió una tendencia ascendente para las clases propietarias I principalmente, en tanto que la clase II y cuenta propia profesionales, (III), tienen a estancarse. Lo mismo sucede con la evolución de ingresos para las clases IV a VI, y una clara pérdida de ingresos las clases de trabajadores industriales/manuales de pequeños establecimientos, y para la clase VIII cuenta propias no calificados. Situación que se ve pronunciada para el período 1998-2001.

Gráfico 2: Evolución de Media de ingresos deflactados (2008) según COBHE, para el período 1992-2013



Fuente: elaboración propia en base e encuestas EPH GBA, puntual período 1992-2003, y EPH GBA modalidad continua desde 2003-2013.

Y como podemos observar en el gráfico 2 de dispersión, a partir del año 2005-2007, comienza a verse un proceso de reversión de la situación de los ingresos, ya que las clases comienzan a mejorar claramente sus ingresos, y aumentar incluso en el último período.

Al apreciar esta información, tenemos una primera aproximación de las medias de ingresos a lo largo de las últimas décadas, sin contar el efecto inflacionario en los mismos, y podemos apreciar el aumento absoluto en este caso, para el período 2004-2012, para cada uno de las clases. Pero lo que interesa analizar acá, con los límites de un cálculo a valores corrientes, es la distancia o las brechas de los ingresos, entre las diversas clases.

Cuadro 2: Brecha de ingresos según COBHE, para el período 1992-2013,.

	992	995	998	001	004	007	010	013
Brecha clase I/Clase VIII	,5	,0	,7	,3	,6	,4	,0	,5
Brecha Clase I/Clase IV	,6	,3	,9	,6	,5	,0	,8	,7
Brecha Clase I/Clase V	,1	,0	,6	,3	,6	,8	,4	,0
Brecha clase IV/clase VI	,3	,5	,5	,6	,0	,0	,8	,7
Brecha clase V/clase VII	,1	,2	,4	,6	,4	,6	,4	,6

Fuente: elaboración propia en base e encuestas EPH GBA, puntual período 1992-2003, y EPH GBA modalidad continua desde 2003-2013.

Si comparamos la distancia de ingresos entre la clase I (propietarios >5 y directivos, gerentes, funcionarios de dirección), en relación a la clase VIII (Cuenta propias no calificados), el inicio de la década del 90 encuentra una brecha menor, que señala que la clase I percibía 4,5 veces más ingresos que la clase VIII, pero que dicha brecha se había ampliado en mayor medida en el inicio del estancamiento económico del país en 1998, manteniéndose en valores constantes de casi 7 y 8 veces más entre 1998-2007, para luego iniciar un proceso de achicamiento desde 2009 en adelante en forma considerable. Sin embargo esta brecha muestra una proporción y un tipo de comportamiento distinto a las brechas entre otras clases.

Las clases más beneficiadas del período, como la clase IV (trabajadores de servicios > 5), ha visto como las brechas con respecto a la clase I, ha disminuido considerablemente en el período 2004-2013, revirtiendo la tendencia en la década del 90, pasando de casi percibir 3 veces ingresos en el año 1998, a 1.7 para el año 2013. Situación similar para la clase V (trabajadores industriales, manuales >5), donde la tendencia ha sido un abrupto achicamiento de la distancia de ingresos con la clase I, de 3.6 para 1998, a 2.0 en el año 2013. Un lugar privilegiado, obviamente, es el control del estado de los mecanismos de negociación colectiva,

y la orientación estatal de proteger el salario, pero tomando en consideración la capacidad de las clases IV y V de articular una defensa continua de sus salarios, y que podemos apreciar en su dimensión, cuando analicemos las protecciones sociales, ligadas a los salarios.

A efectos de analizar la evolución de la distribución entre los grupos ocupacionales el Cuadro 3 presenta la evolución de la media del ingreso de cada categoría socio ocupacional en el ingreso total tomando como base 1992.

Cuadro 3: Evolución de la mediana de ingresos deflactados según COBHE, para el período 1992-2013, base 100 desde 1992.

	992	995	998	001	004	007	010	013
Clase I: propietarios >5 y directivos, gerentes, funcionarios de dirección	00,0	10,0	35,8	18,8	10,8	13,5	31,4	58,6
Clase II: propietarios < 5 y directivos, gerentes, funcionarios de dirección	00,0	12,5	19,5	10,4	8,0	09,9	33,1	35,5
Clase III: cuenta propias profesionales/calificados	00,0	03,0	13,3	0,8	2,4	3,1	04,4	41,7
Clase IV: trabajadores de servicios > 5	00,0	24,6	24,8	21,0	18,1	47,1	87,2	40,0
Clase V: trabajadores industriales >5	00,0	13,6	18,0	11,8	6,4	28,6	71,6	45,3
Clase VI: trabajadores de servicios < 5	00,0	06,7	12,0	7,6	9,5	5,6	36,1	86,4
Clase VII: trabajadores industriales < 5	00,0	04,7	8,7	8,5	0,8	2,6	37,9	81,1
Clase VIII: Cuenta propias no calificados	00,0	2,8	9,8	4,9	8,4	9,5	9,8	30,6

Fuente: elaboración propia en base e encuestas EPH GBA, puntual período 1992-2003, y EPH GBA modalidad continua desde 2003-2013.

Observando la comparación de la evolución de los ingresos deflactados en términos generales podemos apreciar dos momentos distributivos: el del período 1992-2004, de estancamiento y luego posterior disminución, que se aprecia en mayor medida para el período 2001 al 2004. Luego un proceso de recuperación entre 2004-2007, que se consolida y expande para todas las clases ocupacionales hasta el 2013 inclusive. Pero particularmente los grandes ganadores son Clase IV: trabajadores de servicios de establecimientos de más de 5 ocupados y Clase V: trabajadores industriales de más de 5 ocupados, fortaleciendo una hipótesis inicial de la heterogeneidad estructural. Su inserción en sectores modernos, de mayor productividad

relativa, con un marco regulatorio mayor, y que se expresa, como veremos más adelante con mayor seguridad social. Veamos a continuación la evolución de cada clase:

Clase I, propietarios de establecimientos de más de 5 ocupados y directivos, gerentes, funcionarios de dirección, inicia un recorrido similar durante e inicio de la década del 90, para expandir notoriamente su mediana de ingresos para 1998, y luego cae en el contexto de crisis 2001, aunque sin perder en relación al año 1992. Durante la década de inicios de siglo XXI, cae hasta el 2004, para luego iniciar un proceso de recuperación que se consolida en 2010, y aumentar casi un 58% en relación al año 1992.

Clase II, propietarios de establecimientos de menos de 5 ocupados y directivos, gerentes, funcionarios de dirección: tiene un comportamiento similar que la clase I, aunque es más pronunciada su caída con la crisis y salida de la convertibilidad, para luego iniciar un proceso de recuperación.

Clase III, cuenta propias profesionales/calificados: apreciamos un estancamiento de sus ingresos en la década del 90, para luego caer abruptamente entre 2001-2007, y comenzar un proceso de recuperación ostensible desde ese año hasta el 2013, aumentando casi un 41% sus ingresos en relación a inicios de la década del 90.

Clase IV: trabajadores de servicios de establecimientos de más de 5 ocupados, muestra una situación similar a la clase I, aunque su comportamiento es más estable durante más de 10 años, con una leve tendencia a la baja en el período de crisis, para luego iniciar un proceso de crecimiento salarial sostenido y ser indudablemente una de las clases ocupacionales, más beneficiadas del actual proceso, aumentando considerablemente sus ingresos, un 140% en los 20 años.

Clase V, trabajadores industriales de establecimientos de más de 5 ocupados: también es una clase beneficiada o con mayor alcance de mejoras de sus ingresos, con un comportamiento similar a la clase IV de los trabajadores de servicios. Aumenta en el período un 145%, y es aún mayor si la evolución la tomamos desde inicios de siglo. Como veremos más adelante, al igual que la clase IV, la mayor protección social, su formalización contractual, y el alcance de las negociaciones colectivas y paritarias salariales, han generado que este grupo logre resultados sorprendentes a lo largo de la última década.

Clase VI, trabajadores de servicios en establecimientos de menos de 5 ocupados: tienen un proceso de recuperación a lo largo de la década del 90, aunque partiendo de medianas de ingresos muy inferiores al resto de las CObHE, para luego caer principalmente en el período

post devaluatorio, e iniciar un proceso de recuperación, menor que las clases IV y V, pero igualmente significativo.

Clase VII: trabajadores industriales en establecimientos de menos de 5 ocupados, muestra en general una pérdida de ingresos sostenido en la década del 90, que se agudiza en el período de crisis y salida de convertibilidad 2001-2004, para iniciar en el último período un sostenido aumento desde 2010 a la fecha.

Clase VIII, Cuenta propias no calificados: en general los más perjudicados durante el período “neoliberal”, señalando una caída continua durante ese período, y mostrando una pérdida sustantiva para el período 2001-2004, hasta iniciar un proceso de recuperación sostenida, hasta el punto de mejorar sus ingresos en relación a inicios de la convertibilidad, aunque morigerado en relación a las otras clases.

Como se planteaba en los puntos anteriores, se observa a aquellos asalariados que cuentan con seguridad social, enmarcada en su contrato laboral, que garantiza determinado conjunto de beneficios, como obra social, aguinaldo, vacaciones, aporte jubilatorio, entre otros elementos, de base contributiva, como van perdiendo dichas protecciones durante la década del noventa, y comienzan a recuperar a partir del período 2004. Justamente este sector – trabajadores industriales y de servicios en establecimientos de más de 5 ocupados- que en mayor medida recupera protecciones sociales, aunque no en los niveles anteriores a 1992. Es, justamente, el sector de asalariados que mejor distribución logran en el período bajo análisis.

Observando el cuadro 4 tenemos dos lecturas, la pérdida de seguridad social de los asalariados, principalmente para el período 1995-2004 y su paulatina recuperación aun sin alcanzar el inicio del período (1992), pero lo que más llama la atención, es la enorme brecha existente con las asalariados de pequeños establecimientos, donde sus niveles de protecciones es muy bajo en relación a los asalariados de grandes establecimientos. En los mismos apreciamos que los niveles más bajos de protecciones fue el período 2001-2004, para luego iniciar un proceso de recuperación, pero sin alcanzar los niveles de inicio de la década del 90. Por un lado, el período de crisis político-institucional y su impacto en la estructura ocupacional, a inicios de siglo, impacta fuertemente en la formalización del empleo, que inicia posteriormente un proceso de recuperación, ante mayor protección laboral del empleo, enmarcado en la reglamentación de las paritarias.

Cuadro 4: Protecciones sociales según COBHE, para el período 1992-2013, población asalariada

Retribuciones sociales	Clase IV: trabajadore s de servicios > 5	Clase V: trabajadore s industriales >5	Clase VI: trabajadore s de servicios < 5	Clase VII: trabajadore s industriales < 5
1992	89,7 %	80,8 %	45,6 %	34,9 %
1995	82,8 %	78,6 %	30,9 %	27,8 %
1998	79,1 %	72,7 %	26,2 %	23,2 %
2001	79,2 %	71,7 %	27,7 %	22,6 %
2004	69,8 %	60,4 %	17,8 %	13,4 %
2007	74,7 %	69,2 %	23,2 %	17,2 %
2010	79,4 %	73,9 %	28,2 %	19,6 %
2013	81,1 %	74,3 %	28,1 %	21,2 %

Fuente: elaboración propia en base e encuestas EPH GBA, puntual período 1992-2003, y EPH GBA modalidad continua desde 2003-2013.

Es interesante apreciar en el cuadro 5 la distribución de los ingresos, en términos de la magnitud que cada grupo puede retener, para los períodos bajo análisis. Este indicador refleja la sumatoria de los ingresos, y la proporción que cada clase se apropia según los stocks individuales, que componen cada COBHE. Obviamente en este encuadre analítico, se manifiesta el proceso distributivo, que apreciamos anteriormente, en el sentido de observar

ahora la masa de ingresos que cada grupo acumula en el período bajo análisis. En términos generales, tenemos tres tipos de rasgos de acuerdo a la época: una primera de estancamiento y de matriz inamovible (1992-1995), que comienza a transformarse al fin de la década del 90 y principios de siglo, donde se aprecia una formidable concentración de las clases jerárquicamente más elevadas, y una notoria disminución de su participación de las clases VI, VII y VIII, principalmente este último. Y cuya tendencia se vierte, principalmente desde 2007 a la fecha.

Cuadro 5, distribución de la masa de recursos según COBHE, 1992-2013

	992	995	998	001	004	007	010	013
Clase I: propietarios >5 y directivos, gerentes, funcionarios de dirección	7,4	8,7	2,4	1,2	2,1	8,8	6,7	6,0
Clase II: propietarios < 5 y directivos, gerentes, funcionarios de dirección	8,5	8,7	8,9	9,7	8,5	8,1	7,6	4,5
Clase III: cuenta propias profesionales/calificados	0,8	0,3	0,4	,7	,4	,3	,2	,1
Clase IV: trabajadores de servicios > 5	1,6	2,2	1,1	2,2	3,4	4,5	4,8	5,3
Clase V: trabajadores industriales >5	0,0	,6	,8	,8	,6	0,9	1,6	3,3
Clase VI: trabajadores de servicios < 5	,0	,0	,8	,6	,0	,3	,2	,1
Clase VII: trabajadores industriales < 5	,6	,7	,7	,1	,4	,4	,6	,3
Clase VIII: Cuenta propias no calificados	,1	,7	,1	,8	,5	,7	,2	,4

Fuente: elaboración propia en base a encuestas EPH GBA, puntual período 1992-2003, y EPH GBA modalidad continua desde 2003-2013.

En particularmente paradójico el comportamiento de la clase VIII, cuenta propias no calificados, empleos marginales, en el sentido que a medida que termina la década de los noventa, han perdido participación en los ingresos, luego en el período 2007-2010 comienza un proceso de recuperación, pero ante síntomas de desaceleración económica, nuevamente cae su nivel en la distribución. Paradoja que cumple el postulado previo de este artículo, al señalar, el carácter heterogéneo del crecimiento, y los frutos de las bondades del modelo, se distribuyen sobre un patrón desequilibrado, que no logra revertir su situación en la actualidad.

Conclusiones y desafíos

Se ha desarrollado a lo largo del presente artículo, un ejercicio de articulación, entre los procesos distributivos, según la clasificación de clases basadas en la heterogeneidad estructural, y su impacto en la estructura social.

En base a los datos presentados, se aprecian resultados que por un lado nos muestran una estructura social que tiende a replicarse a lo largo de las últimas dos décadas, existiendo una matriz de composición que no se modifica sustancialmente, salvo algunas leves tendencias: la disminución relativa de trabajadores tanto de servicios, como industriales de establecimientos mayores a 5 ocupados, y una tendencia, leve también, a una mayor representación en la estructura social, de cuenta propias profesionales y asalariados industriales de pequeños establecimientos, menores a 5 ocupados.

Asimismo, el otro resultado notable, es el fuere proceso interno distributivo, donde los “grandes ganadores” han sido los asalariados tanto de servicios como industriales, de establecimientos mayores a 5 ocupados, en general modernos, regulados, y en con su fuerza de trabajo sindicalizada. Por otro lado, puede apreciarse un aumento relativo de los ingresos, hasta el año 2013, pero con sustantivas performances internas. Todos ganan, pero unos ganan más que otros, y en ese sentido se destaca como los trabajadores de sectores modernos protegidos aumentan su ingresos, en mayor medida, en relación a trabajadores de establecimientos de pocos ocupados, y en general de baja productividad, destacándose aquellos que menos ganan, los más vulnerables de la década del noventa: los cuentapropias no calificados.

Por otro lado, está la construcción de un clasificador de clases, principalmente ocupacional, que rescata por un lado, el proceso secular de descalificación de las tareas de servicio, y por otro lado, que contempla la configuración una matriz heterogénea, que irrumpe como una señal, en la configuración reproductiva de las personas, condicionando sus recursos, sus beneficios y su vida.

Además, el otro objetivo, fue aplicar el clasificador COBHE en su escenificación a lo largo de las últimas décadas del país, cuyos paradigmas son relativamente claros, y permiten alojar ciertas aseveraciones, que se plasman con evidencia empírica, tanto el período *de convertibilidad*, centrado en la regulación de los mercados, o en el período *post convertibilidad* orientado a una mayor capacidad regulatoria estatal.

¿Qué se observa allí?, primero en una mirada más general, un movimiento de concentración de ingresos, a lo largo de la década del noventa, donde los más perjudicados eran

las clases VI, VII y VIII, y cuyo proceso de recuperación, tanto en ingresos como en participación, va “desenganchando” principalmente a la clase VIII, lo cual demuestra un crecimiento heterogéneo, pero que tiene distintos ganadores. En la década postconvertibilidad, los más beneficiados: trabajadores tanto de servicios como manuales/ industriales, pero principalmente de grandes establecimientos, modernos, productivos, donde al amparo de los sindicatos, y el papel regulador del estado, es posible redistribuir de manera distinta a como venía produciéndose a lo largo de la década de los 90. Mientras que en menor sentido, con menores resultados los trabajadores de pequeños establecimientos y cuenta propias no calificados.

Este itinerario expositivo arroja además una agenda de desafíos para un continuo desarrollo y especificidad del clasificador COBHE, por un lado, los impactos *vis-à-vis* de las políticas, períodos de evolución de la economía, y su impacto particular en la diferenciación y apropiación de ingresos de las clases basadas en la heterogeneidad estructural.

Por otra lado, el impacto de las políticas públicas en los procesos distributivos, y como recomponen, asignan, y moldean la estructura de ingresos por COBHE.

Además de ello, es necesario contemplar la especificidad de las ramas y los sectores que lo componen, a fin de obtener información fidedigna, para la orientación de la intervención pública, recomendación que orienta en algún sentido también el presente artículo, señalando los límites de la distribución, y la consolidación de la distribución desigual de ingresos.

Asimismo, en todo proceso distributivo, no puede estar alejado de factores que pueden conducir adecuadamente a una mayor especificidad de la desigualdad, y la distribución, siendo la perspectiva de género, y regionalista, la que puede alumbrar a los interrogantes planteados.

Referencias bibliográficas

- Anigstein, C., (2012), Paper la revitalización de la negociación colectiva en argentina y sus controversias, VII jornadas de sociología UNGS, Polvorines, Provincia de Buenos Aires.
- Altimir, O., L. Beccaria y M. González Rosada (2002), “La distribución del ingreso en Argentina, 1974-2000”, Revista de la CEPAL N° 78, CEPAL, Santiago de Chile, diciembre.
- Beccaria, L. (1989), Sobre la pobreza en Argentina: Un análisis de la situación en el Gran Buenos Aires.,IPA - INDEC, Buenos Aires.
- Beccaria, L. (1993), “Estancamiento y distribución del ingreso”, en Minujín, A. (ed.),

- Desigualdad y Exclusión. Desafíos para la política social en la Argentina de fin de siglo, UNICEF/Losada, Buenos Aires, noviembre.
- Beccaria, L. y A. Minujín (1985), Métodos alternativos para medir la evolución del tamaño de la pobreza, Documento de Trabajo N° 6, INDEC, Buenos Aires.
- Boado Martínez, Marcelo (2009): “Informática aplicada a las Ciencias Sociales. Re-visión de análisis de tablas e introducción a los modelos Log lineales”, material inédito del curso de posgrado de nombre homónimo, dictado en el marco del Doctorado en Ciencias Sociales, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, en Noviembre de 2009.
- Bourdieu, P. (2011) Las estrategias de la reproducción social, ediciones siglo XXI, Buenos Aires.
- Censo Económico 2004 en <http://www.indec.gov.ar/economico2005/economico.asp>.
- CEPA (1993a), Evolución reciente de la pobreza en el Gran Buenos Aires. 1988 - 1992, Documento de trabajo N° 2, Ministerio de economía y obras y servicios públicos - Secretaría de programación económica, agosto.
- CEPAL (2010), La Hora de la Igualdad, Heterogeneidad estructural y brechas de productividad: de la fragmentación a la convergencia, capítulo 3, Santiago de Chile.
- CEPAL (2012), Estadísticas Tributarias en América latina, presentación de Ricardo **Martner** y Andrea Podestá, taller Montevideo, Evasión e Impuesto a la Renta en América Latina, Montevideo, Uruguay, 22-23 de noviembre de 2012.
- Chávez Molina, (2013) “Desigualdad y movilidad social en un contexto de heterogeneidad estructural: notas preeliminares” en Desigualdad y movilidad social, en el mundo contemporáneo. Editorial Imago Mundi, Ciudad de Buenos Aires.
- Chávez Molina, E., Pla Jesica, Molina Derteano P; (2011) Entre la adscripción, la estructura y el logro: Determinantes de la movilidad social. Ministro Rivadavia, Sur del Gran Buenos Aires, 2008-2009 , Revista Lavboratorio n°24, Instituto de Investigaciones Gino Germani, Universidad de Buenos Aires.
- Chena P. (2009) Mimeo La heterogeneidad estructural Latinoamericana. Una revisión del concepto en las diferentes teorías económicas, taller de Doctorad, facultad de Ciencias sociales, Universidad de Buenos Aires.
- Cimoli, M.; Porcile, G.; Primi, A.; y Vergara, S. (2005), “Cambio estructural, heterogeneidad productiva y tecnología en América Latina”, en Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina, ed Cimoli M. Naciones Unidas,

Santiago de Chile, noviembre.

- Costa Pinto, E., (1959), “Estratificação social e desenvolvimento econômico”, Boletim do Centro Latino-Americano de Pesquisas em Ciências Sociais, Vol. 2, N° 3, Rio de Janeiro.
- Crosta, F. (2001), “La medición de la pobreza en la Argentina. Revisión metodológica y estimaciones”, presentado en la XXXVI Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Política (AAEP), Asociación Argentina de Economía Política (AAEP), Buenos Aires, 14 al 16 de noviembre.
- Damill, M., R. Frenkel y R. Maurizio (2002), Argentina: Una década de convertibilidad. Un análisis del crecimiento, el empleo y la distribución del ingreso, OIT, Santiago.
- Donza, E. (2011) Incidencia de la no respuesta a las preguntas de ingresos en la Encuesta Permanente de Hogares, consideraciones teóricas y efectos. Gran Buenos Aires 1990-2010, IX Jornadas de sociología UBA.
- Epsztein, E. y Á. Orsatti (1985), Características de una línea de pobreza para Argentina, Documento de trabajo N° 8, IPA - INDEC, Buenos Aires.
- Esping Andersen (2004) Untying the Gordian knot of Social Inheritance’. Research in Social Stratification and Mobility, no. 21: 115-139 (special issue: Inequality: Structures, Dynamics and Mechanisms). Elsevier, EEUU.
- Espinoza V. y Kessler, G. (2007), “Movilidad social y trayectorias ocupacionales en Buenos Aires. Continuidades, rupturas y paradojas”, en R. Franco, A. León, R. Atria (coordinadores), Estratificación y movilidad social en América Latina. Transformaciones estructurales de un cuarto de siglo, lom-cepal-gtz, Santiago de Chile.
- Feijoo, M. C. (2001), Nuevo país, nueva pobreza, Colección Popular, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires, junio.
- Feito Alonso, R. (1995) Estructura social contemporánea, Siglo XXI Editores, Madrid.
- Feres, J. C. (1997), "Notas sobre la medición de la pobreza según el método del ingreso",
- Franco, Rolando; León, Arturo; Atria, Raúl (2007) “Estratificación y movilidad social en América Latina. Una agenda de trabajo”, en Franco, R; León, A; Atria, R. (Coordinadores) Estratificación y movilidad social en América Latina. Transformaciones estructurales de un cuarto de siglo, LOM-CEPAL-GTZ, Santiago.
- Germani Gino (1971): “Sociología de la modernización: estudios teóricos, metodológicos y aplicados a América Latina, Edit. Paidís, Buenos Aires.
- INDEC (1990), La pobreza urbana en la Argentina, INDEC, Buenos Aires, octubre.

- Jorrat, Raúl, (2011) Logros educacionales y movilidad educacional intergeneracional en Argentina Revista Lavboratorio n°24, Instituto de Investigaciones Gino Germani, Universidad de Buenos Aires.
- Minujín, A. (1993a), "Introducción", en Minujín, A. (ed), Desigualdad y exclusión. Desafíos para la política social en la Argentina de fin de siglo, UNICEF - Losada, Buenos Aires.
- Nina, E., Grillo, S. y Malaver, C.A. (2003): "Movilidad Social y Transmisión de la Pobreza en Bogotá". Economía y Desarrollo, Vol.2, N°2.
- Nun, J.; (2001) Marginalidad y exclusión social, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.
- Pinto, A. (1976). "Heterogeneidad estructural y modelo de desarrollo reciente de la América Latina", en Inflación: raíces estructurales, México, D.F., Fondo de Cultura Económica.
- Portes, Alejandro; Hoffman, Kelly (2007) "Las estructuras de clase en América Latina: composición y cambios en la época neoliberal", En Franco, R; León, A; Atria, R. (Coordinadores) Estratificación y movilidad social en América Latina. Transformaciones estructurales de un cuarto de siglo, LOM-CEPAL-GTZ, Santiago.
- Santos, Humberto (2009): ¿Dime con quién creciste y te diré cuánto ganas?: Efectos de las características familiares sobre el salario, en Serie Estudios Sociales n° 1, Ministerio de Planificación, Santiago de Chile.
- Salvia, Agustín, (2012), La trampa neoliberal: un estudio sobre los cambios en la heterogeneidad estructural y la distribución del ingreso en la Argentina: 1990-2003. EUDEBA, Buenos Aires.
- Salvia, A. y Donza, E. (1999). Problemas de medición y sesgos de estimación derivados de no respuesta a las preguntas de ingresos en la Encuesta Permanente de Hogares (1990-1998). Revista de la Asociación Argentina de Especialistas en Estudios del Trabajo.